

SALES, REVENUE & DIGITALE UNTERSTÜTZUNG FÜR VERMIETER

Mehr aus dem eigenen Betrieb herausholen

Wie können Gastgeber ihre Unterkunft optimal vermarkten, Preise sinnvoll gestalten und vorhandene Buchungspotenziale besser nutzen? Im Destination Consulting verbinden wir Sales-, Revenue- und Daten-Know-how mit praktischer Unterstützung im digitalen Vermieteralltag. Neben dem Direktvertrieb legen wir dabei einen besonderen Fokus auf die Regionswebsite als verlängerten Vertriebsarm der Destination.

Mit unserem Tourismus Consulting unterstützen wir Gastgeber und Destinationen dabei, ihre digitale Präsenz zu stärken, Buchungspotenziale besser auszuschöpfen und vorhandene Daten gezielt für Sales und Revenue zu nutzen.

Wir analysieren die Sichtbarkeit der Unterkunft auf relevanten Buchungsplattformen und in unterschiedlichen Quellmärkten, zeigen Optimierungsmöglichkeiten im feratel WebClient auf und unterstützen bei der strategischen Preisgestaltung und Entwicklung passender Ratenmodelle. Auch die sinnvolle Kalkulation von Preisen für unterschiedliche Vertriebskanäle und der richtige Umgang mit OTA-Aufschlägen spielen dabei eine wichtige Rolle. Darüber hinaus unterstützen wir beim Einsatz von feratel Business Intelligence, um Buchungsdaten besser zu verstehen, relevante Kennzahlen sichtbar zu machen und daraus konkrete Maßnahmen für Vertrieb und Revenue abzuleiten.

Im Workshop geht es unter anderem um:

- Wie kann das Vermieter-Onboarding im WebClient optimal gestaltet werden?
- Welche Inhalte und Einstellungen sind für ein gutes Listing besonders wichtig?
- Welche Möglichkeiten bietet die Regionswebsite für die eigene Unterkunft?
- Welche aktuellen Buchungstrends sollten Gastgeber kennen?
- Welche Potenziale lassen sich aus den vorhandenen Daten ableiten?

Auch über den Workshop hinaus bieten wir individuelle Unterstützung und Coaching rund um feratel WebClient & ExpertClient, helfen bei der Erstellung und Auswertung von Reports und stehen bei Fragen zur digitalen Vermieterorganisation beratend zur Seite.

Interesse?

Sprich uns gerne an und erfahre mehr über das Angebot.





CONECTO: Digitale Expertise mit über 25 Jahren Erfahrung

CONECTO wurde 1999 von Gernot Breitfuß gegründet und verbindet heute mehr als 25 Jahre digitale Erfahrung mit umfassender Tourismuskompetenz. Seine Leidenschaft für Design und starke Markenauftritte prägt das Unternehmen bis heute. Von Beginn an entwickelt CONECTO digitale Lösungen mit besonderem Fokus auf den Tourismus.

Heute verbindet das Unternehmen langjährige Digital- und Tourismuskompetenz mit Know-how in Open DXP, Webentwicklung, UX/UI und digitaler Kommunikation. Zu den aktuellen Kunden zählen unter anderem Zell am See-Kaprun GmbH, Montafon Tourismus, Bayerische Seenschifffahrt und Tourimia - im Süden ganz Oben.

Eine besondere Expertise liegt auch in der Verbindung von Websites und Buchungslösungen mit feratel. Für Zell am See-Kaprun realisierte CONECTO unter anderem eine eigene Buchungsstrecke. Dabei entwickelte das Unternehmen unterschiedlichen Integrationsvarianten - von TOSC5 über hybride Lösungen bis hin zur nativen Einbindung via Schnittstellen.

Der Innovations- und Qualitätsanspruch zeigt sich auch in aktuellen Auszeichnungen: 2026 wurde CONECTO mit dem German Brand Award, dem Golden City Gate Award in Berlin sowie beim TAI Werbe Grand Prix ausgezeichnet. Think ahead. - der Leitgedanke begleitet CONECTO seit den Anfängen.

WORKSHOP FÜR DESTINATIONEN

Dauer: ca. 4 Stunden

WORKSHOP FÜR UNTERKUNFTSPARTNER

Mindestteilnehmer: 8 Personen

Dauer: ca. 4 Stunden

Vortragende & Ansprechpartner:

Khrisna Canares

M +43 677 620 04278

E k.canares@conecto.at

